

CADENA DE VALOR DETALLADA CFC&A CONSTRUCCIONES S.A.**Temas principales**

- Secuencia de procesos y actividades.
- Definición de responsabilidades.

Elaborado por:

Néstor Jaime Arias S. – Coordinador de Calidad.

Revisado por:

Juan David Urrea Hoyos – Asistente de Gerencia.

Aprobado por:

Felipe Calderón Uribe - Gerente General.

1. Descripción:

La cadena de valor detallada es la descripción de todos los procesos, sus interacciones y actividades necesarias para el desarrollo de proyectos de construcción de viviendas y edificaciones. Nace de la necesidad de estandarizar todos los procesos y su secuencia con el fin de determinar que actividades son necesarias desde que se detecta la oportunidad de negocios hasta su ejecución y entrega al cliente final.

2. OBJETIVO:

La cadena de valor detallada tiene por objetivo la identificación de las actividades necesarias para la realización de un proyecto de construcción de vivienda, además de la estandarización de los procesos en los que describe la cadena de valor de CFC&A Construcciones S.A. que permitan la medición, el control y mejora continua de la organización.

3. ALCANCE:

La cadena de valor detallada tiene como alcance todos los proyectos de construcción de viviendas, además de todas las áreas implicadas en las actividades necesarias para la ejecución de estos.

4. DEFINICIONES:

Proceso: conjunto de actividades mutuamente relacionadas o que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados.

Etapas: Parte del ciclo de vida de un proyecto, en la cual se agrupan determinados procesos con una secuencia lógica, diseñada para asegurar una definición apropiada del producto que permiten el éxito en la consecución de los objetivos planteados.

5. DESCRIPCIÓN DEL MACRO PROCESO:

5.1 Etapa de iniciación: Esta etapa está compuesta por aquellos procesos y actividades realizadas para definir un nuevo proyecto.

Procesos desarrollados en esta etapa:

Proceso	Actividades	Responsable
<p>Identificación de oportunidades de negocio: Proceso en el que se identifican y estudia la viabilidad de nuevas oportunidades de negocio.</p> <p>Responsables del proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gerente general. • Gerente de sucursal. 	Estudio de oportunidad:	
	Identificación del lote del terreno	Gerente técnico
	Consecución planos lote existente	Líder de proyectos
	Análisis de mercado.	Analista de mercados
	Informe VoBo de oportunidad.	Gerente técnico
	Estudio de prefactibilidad:	
	Consecución norma urbanística	Líder de proyectos
	Revisión con gerencia técnica utilidad del lote	Líder de proyectos
	Modelamiento preliminar del terreno	Líder de proyectos
	Revisión diseño preliminar del proyecto	Líder de proyectos
	Calcular prefactibilidad económica	Líder de proyectos.
	Análisis de competencia	Analista de mercados.
	Revisar fase prefactibilidad	Gerente Técnico.
	Estudio de títulos	Coordinador jurídico.
	Comité Técnico de aprobación	
	Estudio de factibilidad:	
	Análisis del terreno: Consulta dl POT Uso de suelos Solicitud de normas a curaduría	Líder de proyectos.
	Situación jurídica: Análisis jurídico del lote.	Líder de proyectos.
	Diseños preliminares: <ul style="list-style-type: none"> • levantamiento topográfico, planimétrico y altimétrico preliminar. • Refinamiento modelación del terreno. • Refinamiento diseño arquitectónico y urbanístico. • Estudio de suelos preliminar • Consulta asesores técnicos de las áreas de diseño. • Predimensionado estructural de edificaciones especiales. • Disponibilidad de servicios. 	Líder de proyectos.
	Análisis georgiatech	Analista de mercados
	Prefactibilidad y factibilidad económica.	Líder de proyectos
	Análisis económico y financiero.	Líder de proyectos
	Análisis de competencia.	Gerente de mercadeo y ventas

	Revisión fase factibilidad.	Gerente Técnico
	Comité técnico de aprobación.	Gerente Técnico
	Negociación del lote.	Gerente Técnico

5.2 Etapa de Planificación: La etapa de Planificación está compuesta por aquellos procesos realizados para establecer el alcance total del esfuerzo, definir y refinar los objetivos, y desarrollar la línea de acción requerida para alcanzar dichos objetivos.

Procesos desarrollados en esta etapa:

Proceso	Actividades	Responsable	
<p>Formulación para preventa: Proceso en el cual se identifican las actividades necesarias para la definición del producto y ofrecerlo al mercado.</p> <p>Responsables del proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> Gerente Técnico 	Revisión final modelamiento del terreno	Líder de proyectos	
	Estudio de suelos definitivo	Líder de proyectos	
	<p>Diseños preliminares:</p> <ul style="list-style-type: none"> Ajuste final diseño arquitectónico y urbanístico Pre dimensionamiento diseños estructurales. Pre dimensionamiento diseños hidrosanitarios. Pre dimensionamiento diseños eléctricos y comunicaciones. 	Líder de proyectos	
	<p>Presupuesto inicial:</p> <ul style="list-style-type: none"> Definición de las especificaciones del proyecto. Medición de cantidades de obra y elaboración del presupuesto. Revisión presupuesto y correcciones. 	Gerente Técnico. Líder de proyectos Gerente de construcciones.	
	<p>Análisis Financiero:</p> <ul style="list-style-type: none"> Análisis de riesgo y de alternativas. Definición etapas de construcción. Programación inicial de obra. 	Gerente Técnico. Gerente Técnico. Líder de proyectos.	
	Análisis de mercado (matriz DOFA del proyecto)	Gerente de mercadeo y ventas.	
	Formulación del plan de ventas.	Gerente de mercadeo y ventas	
	Revisar fase de formulación.	Gerente Técnico.	
	Aprobación comité técnico	Gerente Técnico.	
	Elaboración de renders	Gerente Técnico.	
	Aprobación de renders	Gerente Técnico.	
	<p>Preventas: En este proceso se definen las actividades necesarias para establecer las estrategias de mercadeo y publicidad para la venta de proyectos antes de su</p>	Socialización y entrega del proyecto a mercadeo y ventas y jurídica	Líder de proyectos
		Entrega al área administrativa de la documentación para permiso de ventas	Líder de proyectos
		Entrega al área administrativa de la documentación para fiducia.	Líder de proyectos

<p>construcción.</p> <p>Responsables del proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> Gerente de ventas 	Monitoreo estado de ventas para punto de equilibrio.	Gerente de mercadeo y ventas
	Constancia de radicación para enajenación de inmuebles:	Líder de proyectos. Coordinador jurídico. Coordinador jurídico. Coordinador jurídico.
	<ul style="list-style-type: none"> Solicitud licencia de urbanismo. Solicitud licencia de urbanismo. Registro Único de Proponentes. Certificado de tradición de inmueble. Carta de compromiso del banco de liberación de la prorrata. Entrega de constancia por parte de planeación municipal. 	Coordinador jurídico. Coordinador jurídico.
	Contrato de fiducia:	Gerente financiero.
	<ul style="list-style-type: none"> Información para Contrato de Fiducia. Contrato con la fiduciaria 	Gerencia Administrativa.
	Ventas	Gerente de mercadeo y ventas.
	Aprobación de proyectos fase previa a construcción	Comité de aprobación.
	Mercadeo:	Gerente de mercadeo y ventas.
	<ul style="list-style-type: none"> Plan de mercadeo Plan de medios 	
	Presupuesto de mercadeo	Gerente de mercadeo y ventas.
	Publicidad:	Gerente de mercadeo y ventas.
	<ul style="list-style-type: none"> Diseño de catálogos. Vallas Volantes. Prensa. Adecuación salas de ventas. 	
	Ordenes de compra	Gerente de mercadeo y ventas.
	Encargo fiduciario.	Gerencia administrativa
Opción de venta.	Gerente de mercadeo y ventas.	
<p>Formulación para venta y construcción:</p> <p>Proceso en el cual se gestionan las especificaciones de diseños y presupuesto definitivos con el fin de iniciar la construcción del proyecto.</p> <p>Responsables del proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> Gerente Técnico. 	Entrega de documentación para solicitud crédito constructor	Líder de proyectos
	Gestión de crédito.	Gerencia administrativa.
	Solicitud de licencia de construcción.	Líder de proyectos
	Entrega diseños arquitectónicos, estructurales, hidrosanitarios, eléctricos definitivos.	Líder de proyectos
	Entrega de presupuesto definitivo	Líder de proyectos
	Entrega del proyecto a construcciones.	Líder de proyectos
	Revisión de cantidades de obra.	Líder de proyectos
	Actualización Plan de Ventas	Gerente de mercadeo y ventas
	Boletín de Nomenclatura	Líder de proyectos
	Plan de Gestión Integral	Coordinador de gestión integral.
	Acta de Inicio de obra	Gerente de proyectos.
	Entrega al área jurídica de documentación para reglamento de propiedad horizontal y permiso de ocupación.	Líder de proyectos.
	Entrega de proyecto a	Gerente Técnico

	construcciones.	
--	-----------------	--

5.3 Etapa de Ejecución: La etapa de ejecución esta compuesta por aquellos procesos realizados para completar el trabajo definido en la planificación a fin de cumplir con las especificaciones del mismo.

Procesos desarrollados en esta etapa:

Proceso	Actividades	Responsable
Ventas: En este proceso se definen los trámites necesarios en el momento de realizar una venta. Responsables del proceso: <ul style="list-style-type: none"> Gerente de ventas. 	Generar promesas de compraventa	Coordinador jurídico.
	Gestión de cartera	Coordinador de logística comercial
	Gestión de créditos.	Coordinador de logística comercial
Personalización: Este proceso contiene las actividades que deben seguirse para definir cambios en las viviendas tanto en su diseño arquitectónico como estructural, eléctricos y en los acabados ofrecidos por la Constructora, con el fin de evitar problemas en la ejecución de las obras y en la relación con los clientes. Responsables del proceso: <ul style="list-style-type: none"> Gerente Técnico. 	Definición de forma.	Coordinador de cambios y acabados.
	Aprobación de forma	Coordinador de cambios y acabados.
	Definiciones eléctricas	Coordinador de cambios y acabados.
	Definición de acabados: <ul style="list-style-type: none"> Acabados. Aparatos sanitarios. 	Coordinador de cambios y acabados.
Construcción: Responsables del proceso: <ul style="list-style-type: none"> Gerente De construcciones. 	Construcción de obra gris	Director de obra.
	Construcción de acabados.	Director de obra.

5.4 Etapa de Cierre: La etapa de cierre está compuesta por aquellos procesos realizados para finalizar todas las actividades a través de todos los grupos de procesos a fin de completar formalmente el proyecto.

Procesos desarrollados en esta etapa:

Proceso	Actividades	Responsable
<p>Entrega: Este proceso contiene las actividades necesarias para asegurar la correcta entrega de viviendas a sus propietarios.</p> <p>Responsables del proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gerente de ventas. 	<p>Entrega de unidades inmobiliarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reglamento de propiedad horizontal. • Permiso de ocupación. • Certificado de estratificación. • Escrituración. • Revisión de Escrituras y expedición de copias. • Entrega de Vivienda. 	<p>Coordinador jurídico.</p> <p>Coordinador jurídico. Líder de proyectos. Coordinador de logística comercial. Coordinador jurídico.</p> <p>Coordinador de logística comercial.</p>
	<p>Entrega de administración y áreas comunes.</p>	<p>Coordinador jurídico.</p>
<p>Servicio post ventas: Este proceso define las actividades necesarias para gestionar de forma efectiva las reclamaciones de los clientes, estableciendo los canales de comunicación y definiendo actividades de seguimiento para verificar la finalización de cada reclamación.</p> <p>Responsables del proceso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gerente Técnico. 	<p>Atención de quejas y reclamos.</p>	<p>Coordinador de cambios y acabados.</p>